

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SÃO PAULO

CAMPUS OSASCO

CURSO DE CIÊNCIAS ATUARIAIS

MARCO PORTO

AVAL SOLIDÁRIO, UMA POSSIBILIDADE PARA DEMOCRATIZAR O
MICROCRÉDITO NO BRASIL

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

OSASCO

2020

MARCO PORTO

AVAL SOLIDÁRIO, UMA POSSIBILIDADE PARA DEMOCRATIZAR O
MICROCRÉDITO NO BRASIL

Trabalho de conclusão de curso
apresentado à disciplina Projeto Técnico
em Atuária, do Curso Superior de Ciências
Atuariais da Universidade Federal de São
Paulo, Campus Osasco.

Orientador: Prof. Edimilson C Lucas

OSASCO

2020

DEDICATÓRIA

Dedico meu Trabalho de Conclusão de Curso a meus pais Reginaldo e Cleide, meu irmão Bruno e todos os microempreendedores brasileiros.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a todas aquelas pessoas que contribuíram para a formação do meu caráter e de meus valores, meus amados pais, meu querido irmão e aos meus avós.

Além disso, queria agradecer as pessoas que me incentivaram e deram oportunidade para chegar até aqui, professores da ETEC Jardim Ângela, membros e professores do Cursinho FEAUSP e meus melhores amigos. Agradeço as pessoas incríveis que conheci durante a universidade as quais levarei para a minha vida.

E por fim, agradeço aos docentes da UNIFESP que me deram conhecimento e uma visão diferenciada de mercado, além da amizade construída.

RESUMO

Este presente trabalho retrata como o microcrédito foi criado e seus impactos sociais e econômicos desde a criação do conceito até os dias atuais, com ênfase na análise da aplicação do aval solidário no mundo, além de relacionar com os dados do Banco Central e SEBRAE durante os anos de 2015 a 2019. Outro enfoque importante é com relação a uma das garantias existentes, mas pouco aplicada, o aval solidário, um modelo eficaz para reduzir a inadimplência.

Serão tratados também assuntos como a teoria do Desenvolvimento Econômico de Schumpeter, as razões pelo qual o crédito se tornou pouco acessível no mercado brasileiro tradicional e a importância da democratização do acesso ao crédito.

Dois modelos de sucesso da aplicação do microcrédito em países subdesenvolvidos como Bangladesh e Bolívia serão apresentados, a fim de expor que há meios de aplicar o conceito do microcrédito orientado através do aval solidário no Brasil.

Palavras-chave: Democratização, microcrédito, aval solidário, MEI

ABSTRACT

This present work portrays how microcredit was created and its social and economic impacts from the creation of the concept to the present day, with an emphasis on analyzing data from the Central Bank and SEBRAE during the years 2015 to 2019. Another important focus is with compared to one of the existing ones, but little applied, the solidary guarantee, an effective model to reduce default.

Subjects such as Schumpeter's theory of Economic Development, the reasons why credit has become inaccessible in the traditional Brazilian market and the importance of democratizing access to credit will also be addressed.

Two successful models for the application of microcredit in underdeveloped countries like Bangladesh and Bolivia must provide, in order to expose that there are ways to apply the concept of microcredit oriented through solidarity guarantee in Brazil.

Key-words: Democratization, microcredit, solidarity guarantee, MEI

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Número de Empresas por porte

Gráfico 2 – Saldo de crédito - MEI

Gráfico 3 – Saldo e Inadimplência - MEI

Gráfico 4 – Taxa de inadimplência por segmento de crédito

Gráfico 5 – Gráfico de volume cedido por segmento de crédito

Gráfico 6 – Taxa de inadimplência – MEI

Gráfico 7 – Taxa de inadimplência do MEI – Sem rendimento

Gráfico 8 – Taxa de inadimplência do MEI – Até 1 s.m

Gráfico 9 – Taxa de inadimplência do MEI – Mais de 1 a 2 s.m

Gráfico 10 – Taxa de inadimplência do MEI – Mais de 3 a 5 s.m

Gráfico 11 – Taxa de inadimplência do MEI – Mais de 5 a 10 s.m

Gráfico 12 – Taxa de inadimplência do MEI – Mais de 10 a 20 s.m

Gráfico 13 – Taxa de inadimplência do MEI – Acima 20 s.m

Gráfico 14 – Contribuição de Imposto Total por Estado

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO

1.CONSIDERAÇÃO SOBRE O TEMA

1.1 JUSTIFICATIVA DO TEMA

1.2 OBJETIVOS DO ESTUDO

1.3 METODOLOGIA DA PESQUISA

2. O MICROCRÉDITO

2.1 GARANTIAS EXIGIDAS PELO MERCADO

2.2 RACIONAL DO AVAL SOLIDÁRIO

2.2.1 DINAMICA DOS GRUPOS DE AVAL SOLIDÁRIO

2.2.2 RESULTADOS DO MODELO DO AVAL SOLIDÁRIO

2.2.2.1 AVAL SOLIDÁRIO PARA EMPRESAS

2.2.2.2 PAGAMENTOS DE EMPRESTIMO VIAVEL ATRAVES DO AVAL SOLIDÁRIO

2.2.2.3 AVAL SOLIDÁRIO COMO METODOLOGIA DE IMPACTO SOCIOECONÔMICO.

2.2.2.4 AVAL SOLIDÁRIO JUNTAMENTE COM TREINAMENTOS SOBRE GESTÃO EM GRUPO

2.2.2.5 AVAL SOLIDÁRIO JUNTAMENTE COM INOVAÇÃO

2.2.2.6 LUCRO ATRAVES DO AVAL SOLIDÁRIO

2.2.2.7 AVAL SOLIDÁRIO COMO REDUTOR DA INADIMPLENCIA

2.3 GRAMEEN BANK, UM EXEMPLO

2.4 CENÁRIO BRASILEIRO

2.5 ANTI-DEMOCRATIZAÇÃO DO ACESSO AO MICROCRÉDITO

2.6 INADIMPLÊNCIA DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

2.7 CONTRIBUIÇÃO DO MEI PARA O ESTADO

3. PERFIL DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

4. RESULTADOS OBTIDOS

CONCLUSÃO

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

INTRODUÇÃO

O microcrédito, produto voltado para microempreendedores que em sua maioria são *desbancarizados*, possui impactos econômicos e sociais positivos conforme artigo “The experience of the Grameen Bank of Bangladesh in community development” de Hassan e Guerrero publicado no International Journal of Social Economics em dezembro de 1997.

Porém, no Brasil, este produto, apesar de disponível nos portfólios dos bancos tradicionais, não possui o direcionamento correto ao público alvo. Logo, os microempreendedores são marginalizados por não conseguirem seguir as premissas para liberação do crédito, como a necessidade de garantia em espécie e controle financeiro comprobatório.

Segundo informações coletadas no portal dos dados abertos do Departamento de Promoção Da Cidadania Financeira do Banco Central no ano de 2019, os microempreendedores brasileiros possuem um baixo inadimplimento mesmo com a taxa de juros alta. É importante destacar que este grupo é essencial para o desenvolvimento em países emergentes, como o Brasil, uma vez que agrega para a geração de empregos, o aumento do PIB e recolhimento de imposto. Dados do SEBRAE de 2011 confirmam que os micros e pequenos negócios geraram 3 vezes mais empregos do que as médias e grandes empresas, sendo notável os seus efeitos sociais e econômicos gerados, representando 27% do PIB, 52% dos empregos com carteira assinada e 40% dos salários pagos.

Com isso, o objetivo desse trabalho é explicar as principais barreiras que marginalizam a grande população empreendedora brasileira, buscando uma solução tanto para os bancos tradicionais como para o público aqui tratado.

1. CONSIDERAÇÃO SOBRE O TEMA

Abaixo, será apresentada a justificativa do tema, bem como o objetivo do trabalho e metodologia utilizada.

1.1 JUSTIFICATIVA DO TEMA

A falta de oportunidade, principalmente nos países pobres e subdesenvolvidos, se tornou um problema crônico. O resultado da desigualdade também é notado no empreendedorismo e o acesso ao crédito é o principal desafio para o crescimento dos microempreendedores das classes sociais E e D, conforme afirma pesquisa do SEBRAE sobre o perfil do microempreendedor individual.

O microcrédito é uma solução social, econômica e educacional para resolver parcialmente esse problema social, sendo comprovados pela sua aplicação em Bangladesh pelo professor Muhammad Yunus através do Grameen Bank. No entanto, os bancos tradicionais brasileiros, apesar de possuírem o produto microcrédito, não possuem o direcionamento para a parcela pobre da população, esta que possui grande parte dos microempreendedores individuais brasileiros.

Por outro lado, a marginalização do microempreendedor individual não é justificada diante o seu potencial perante o desenvolvimento econômico e social. Por essas razões, é um ponto que merece ser estudado.

1.2 OBJETIVOS DO ESTUDO

O presente trabalho almeja refletir sobre o desenvolvimento do microcrédito no mundo e no Brasil, realçando o estudo sobre o perfil do microempreendedor individual e sua atuação no mercado de crédito.

O objetivo geral do trabalho é explicar as principais barreiras que marginalizam a grande população empreendedora brasileira, o microempreendedor individual. Como objetivos específicos, busca entender os

fundamentos dos bancos tradicionais sobre o *tradeoff*¹ que abrange o microcrédito.

1.3 METODOLOGIA DA PESQUISA

Em relação a metodologia utilizada, o trabalho adotou a pesquisa experimental e bibliográfica. Sendo elaborada através da coleta de dados do Data Sebrae, Portal Brasileiro de Dados abertos e o Portal do Empreendedor. A coleta de dados abrange uma revisão detalhada da bibliografia existente sobre o assunto e serão apresentadas iniciativas de microcrédito no mundo e suas implicações no cenário brasileiro.

¹ O trade off é o nome que se dá a uma decisão que consiste na escolha de uma opção em detrimento de outra.

2. O MICROCRÉDITO

O crédito, como é conhecido atualmente, teve início no feudalismo na Europa entre o século V e o XV e a economia era baseada em trocas de produtos. A sociedade era dividida entre os senhores feudais – nobreza, clero e servos – sendo que o último servia os senhores feudais sem nenhum direito. Após a Revolta dos Servos e início da crise do sistema feudal, os servos passaram a ser remunerados e, com isso, passaram a consumir.

E foi com a transição do feudalismo para o capitalismo, que o comércio passou a se desenvolver cada vez mais, porém sem nenhum tipo de financiamento. Com o surgimento do Fordismo, a implantação dos sistemas de produção e o consumo em massa, foi notório a importância do crédito para sociedade e economia e assim consolidando o conceito do crédito na sociedade.

O crédito, na etimologia da palavra, é derivado do latim “creditum”, que significa “coisa confiada”. No setor financeiro, não desvia muito do significado literal da palavra. A “coisa confiada” é materializada através do dinheiro e a confiança advém do tomador do crédito. Caso o agente deficitário da transação tenha um bom rating/score, o crédito será confiado e diluído em pagamentos durante o tempo determinado; resultando ao agente superavitário, o bônus dos juros e o risco do inadimplemento.

BERCHIELLI (2000) pontua que os agentes superavitários podem ofertar seus recursos excedentes mediante retorno que compense seus riscos e gere uma remuneração adicional. Por outro lado, os agentes deficitários podem buscar recursos para atender suas necessidades de financiamento, aceitando arcar com os custos dessa operação.

A operação de crédito no mercado pode trazer rentabilidade ao agente superavitário e por outro lado, o agente deficitário pode se alavancar e gerar oportunidades de aumentar o seu lucro – em crédito corporativo, e bem-estar – em crédito pessoal. Desta forma, a teoria do Desenvolvimento Econômico de Schumpeter trata o crédito como catalizador da promoção do dinamismo econômico por meio do financiamento de processos e projetos produtivos no mercado. Buscando o crescimento ou surgimento de algum projeto, o agente

deficitário necessita de alavancagem para conseguir materializar o projeto. Os frutos do projeto proporcionam novos empregos e consequentemente, o crescimento do Produto Interno Bruto do país. Em outra face, o agente superavitário cresce com o recebimento dos juros pago pelo tomador de crédito.

O crédito é primariamente necessário às novas combinações” e que “[...] na realização de combinações novas, o ‘financiamento’, como um ato especial, é fundamentalmente necessário, na prática como na teoria” (Schumpeter 1997, pág. 80)

A partir de 1960, as consequências da teoria econômica de Schumpeter e Keynes foram comprovadas, visto o aumento no potencial de crescimento da economia na medida em que ocorre a liberação do crédito através do endividamento ou do recebimento de investidores.

Devido à ausência de uma avaliação crítica sobre a análise do risco de crédito das empresas deficitárias, os bancos foram concedendo crédito com juros altíssimos. Ao mesmo tempo, a saúde bancária estava comprometida com o requerimento de capital. A metodologia utilizada para o cálculo de requerimento de capital era através de um índice máximo de alavancagem, estipulado pelos Bancos Centrais de cada país – índice este que não era reajustado pela inflação. No Brasil, por exemplo, os bancos poderiam emprestar 12 vezes do seu capital e reservas ponderado pelo risco de crédito.

Desta forma, o sistema bancário entrou em colapso devido a falência de várias instituições financeiras que não possuíam recursos suficientes para cobrir a inadimplência dos créditos e a inflação do período.

Após esse período, ocorreu um acordo de Capital de Basileia, oficialmente denominado como *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards* – conhecido como Acordo de Basileia I. Este acordo teve como objetivo criar exigências mínimas de capital que devem ser respeitadas por bancos comerciais, como precaução contra o risco de crédito.

Esse evento, obviamente deixou o mercado de crédito com receio da liberação do crédito – colocando, portanto, juros mais altos do que ante além da redução da oferta de crédito. Isto é, deixando o crédito muito caro e direcionado

para as pessoas que realmente necessitariam e teriam condições de cumprir com o juro do período.

Portanto, o mercado de crédito se encontrava em uma situação totalmente direcionada para pessoas ou instituições que possuíam condições de pagarem esse juro alto e/ ou possuíam grandes garantias – mantendo a concentração do crédito e oportunidade de crescimento empreendedor para as pessoas que já possuíam, deixando de lado a democratização e fomentando a desigualdade social.

No entanto, paralelamente, um professor de economia Muhammad Yunus já questionava a democratização do crédito em Bangladesh – um dos países mais pobres do mundo. Em 1976, Yunus cria o conceito microcrédito e juntamente, o Grammen Bank, banco exclusivo de microcrédito direcionado para pessoas que não estavam incluídas no sistema bancário tradicional. Este foi um marco importante para o início da inclusão socioeconômica dos pequenos empreendedores, autônomos e trabalhadores informais no mercado.

Diferentemente do que ocorre no Grammen Bank, o microcrédito já foi implementado anteriormente, no século XIX, através de cooperativas como a Raiffeisen na Alemanha, com o objetivo de reestruturar a economia agrícola após um inverno rigoroso. O conceito do microcrédito, criado no século XX, foi, infelizmente, pouco aplicado em seu público-alvo, os pequenos empreendedores informais e microempresas. Esta persona possui acesso restrito ao sistema financeiro tradicional, uma vez que, normalmente, não possui garantias exigidas pelos bancos tradicionais e controle comprobatório, apesar de existir nos portfólios das instituições o produto.

Na América Latina, os primeiros sinais do microcrédito também apareceram no século XX. Em 1986, uma instituição sem fins lucrativos denominada Fundação para Promoção e o Desenvolvimento da Microempresa trouxe o conceito do microcrédito com uma abordagem estritamente social na Bolívia. Há o direcionamento desse crédito para pessoas com baixa renda que sobreviviam do seu próprio negócio no campo.

O projeto social alterou seu caráter e em 1992, passou a ser um Banco com fins lucrativos, o Banco Solidarietà, focado exclusivamente ao microcrédito. Em 2005, a instituição possuía aproximadamente 70 mil clientes - 30% homens e 70% mulheres – totalizando 40% dos usuários do setor bancário da Bolívia, conforme afirma pesquisa do portal do Fundo de Amparo ao Trabalhador do Ministério da Economia Brasileira. Valor esse que representava aproximadamente 1% do total de ativos dos Bancos Comerciais do Sistema Financeiro Boliviano, transparecendo a marginalização da grande parcela da população.

No estudo de Miguel Vera (2005), *Probeza, desigualdade y movilidad social en Bolivia*, é possível verificar a importância do microcrédito na diminuição da pobreza e extrema pobreza na Bolívia, aliado a política pública. A população boliviana tem como principal ocupação a agricultura, reflorestamento, caça e pesca. Esses trabalhos são realizados em áreas rurais, local que há maior incidência de pobreza na Bolívia. O campo, em 1999, possuía 84% da população em situação de pobreza e 4 anos mais tarde, ocorreu a diminuição do índice, passando a 77,7%. Esses dados demonstram o efeito positivo do microcrédito na Bolívia.

De modo geral, os bancos tradicionais exigem atualmente uma garantia para caso ocorra inadimplência na operação e a fim de diminuir a exposição ao risco de crédito. Por outro lado, as instituições citadas anteriormente possuem um sistema que não torna a garantia em espécie obrigatória. Segundo Pesquisa da Qualibest em abril de 2020, os clientes bancários possuem satisfação de 36% nos bancos tradicionais e 48% nos digitais.

Esta garantia é substituída pelo aval solidário no microcrédito, o laço de conexão entre instituição e microempreendedores criado para reduzir a inadimplência. Em Bangladesh, o laço de conectividade utilizado é a religião e a empatia gerada através desta. É possível verificar que está nos preceitos da religião essa solidariedade através da passagem do Alcorão:

“E o que te faz inteirar-te do que é o obstáculo? É libertar um escravo, ou alimentar, em dia de penúria, um órfão aparentado, ou um necessitado empoeirado pela miséria. Em seguida, é ser dos que creem

e se recomendam, mutuamente, a paciência, e se recomendam, mutuamente, a misericórdia.” [Alcorão, Capítulo 90 (Al-Balad), versículos 12-17]

2.1 GARANTIAS EXIGIDAS PELO MERCADO

Para bancos disponibilizarem o crédito, há a obrigatoriedade de garantia com o objetivo de salvaguardar a instituição caso ocorra inadimplência na operação. Segundo o Banco Central, a exigência é um dos motivos do baixo fomento/estímulo do microcrédito no Brasil.

As garantias vinculadas especificamente ao microcrédito são garantia tradicional, aval solidário e fiador.

A garantia em espécie, modalidade mais disseminada no Brasil, tem como princípio a execução da garantia pelo agente superavitário, caso o agente deficitário não arque com suas responsabilidades, no caso, o pagamento do crédito e juros.

O fiador é uma modalidade de garantia na qual o tomador do crédito estabelece pessoas para serem responsáveis pelo pagamento do crédito caso ocorra a inadimplência.

O aval solidário é estabelecido através do apoio entre os membros de um grupo criado pelos próprios participantes que assumem a responsabilidade de crédito de outrem. O grupo é formado por três a cinco microempreendedores ou autônomos, não obrigatoriamente do mesmo ramo de negócio. A avaliação para formação é através de critérios dos próprios membros, mas é sabido que o principal ponto avaliado é a adimplência. Logo, se um dos membros não cumprir com sua obrigação de pagamento, os demais garantirão seu montante, estabelecendo dessa forma uma rede de apoio e vigilância (SEBRAE, 2010).

Segundo pesquisa do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae, o microempreendedor não possui garantias reais para tomar o empréstimo ou fluxo de receitas e despesas do negócio. Logo, a garantia mais trabalhada no Brasil não atinge o público-alvo do microcrédito, quem realmente demanda alavancagem. Conforme plano de negócio do Grameen

Bank, apesar da falta de garantia tradicional, o microempreendedor não é um mal pagador (YUNUS,2003).

O microempreendedor individual representa a maior porcentagem populacional do Brasil, conforme demonstra dados de 2020 da Receita Federal do Brasil

Gráfico 1 – Número de Empresas por porte



Fonte: Receita Federal - 2020

O instrumento microcrédito é uma forma de possibilitar o crescimento de pequenos negócios gerenciados por pessoas de baixa renda e que não possuem recursos próprios para conceder como garantia. Entretanto, no Brasil, ocorre o inverso: produto não direcionado ao público que o demanda. Tal afirmação é comprovada pela pesquisa realizada pelo SEBRAE que menciona que o microempreendedor individual não possui acesso fácil ao crédito.

2.2 RACIONAL DO AVAL SOLIDÁRIO

Nos termos econômicos, atores como Huppi, Feder e Stiglitz realça muitos problemas práticos da garantia em espécie, tendo o aval solidário como uma

solução próxima para as entidades quanto para os tomadores do microcrédito. Por exemplo, Huppi e Feder (1990) apontam que o grupo do aval solidário permite que os credores alcancem economias de escala, reduzindo seus custos de transação por unidade, permitindo emprestar para cinco pessoas incluídas em um grupo solidário, mas com a administração de um único empréstimo.

Além disso, os autores alegam que o aval solidário contribui para adquirir informações aprimoradas sobre os tomadores do crédito – precisamente informações qualitativas, pois para a inclusão de um membro no grupo, é realizado uma triagem pelos demais solidários que coletam informações e decidem se ocorrerá a inclusão. Desta forma, contribuindo para a análise da capacidade de crédito dos microempreendedores e a mensuração da probabilidade da inadimplência do grupo solidário.

Em seguida, Huppi e Feder observam essa triagem realizada pelo grupo como uma ótima combinação de riscos por meio da responsabilidade solidária, pois tem servido como um importante impedimento para a inadimplência. Ademais, a pressão intrínseca para o cumprimento do pagamento semanal também é percebida quando se trata da solidariedade do aval solidário, pois caso ocorra a inadimplência de algum membro do grupo, os demais solidários compensarão os pagamentos faltantes.

Ao diminuir os custos de transação e diminuir o risco de inadimplência, os serviços financeiros de microcrédito podem ser fornecidos a microempreendedores que, de outra forma de garantia, não teria acesso ao crédito. Desta forma, os membros do grupo participante melhoram seu acesso ao crédito e obtém melhores condições do que seriam capazes de obter como tomadores individuais.

Levando em consideração o paradigma da informação imperfeita de Hoff, Stiglitz desenvolveu a teoria geral de monitoramento do aval solidário. Foi detectado os três principais problemas da relação do empréstimo: análise qualitativa, incentivos e fiscalização.

Devido a triagem de entrada de novos membros no aval solidário, a instituição financeira acaba se beneficiando e tendo como consequência a

diminuição da probabilidade de inadimplimento – uma análise qualitativa familiar intragrupo.

Com relação ao incentivo, o potencial da escalagem transacional fornece a proliferação de mais empréstimos de microcrédito para outros grupos solidários. Os membros passam a fiscalizar os demais por precaução e instinto, uma vez que a inadimplência também desfavorecerá o seu negócio/participação dentro do aval solidário. Em suma, a estruturação do aval é uma forma de reduzir os custos do agente superavitário.

Com base em sua análise teórica e uma revisão da experiência de caso, foi identificadas características do aval solidário que fortalecem o sucesso e consistência do modelo de microcrédito em grupo. Os autores observaram que o empréstimo solidário é mais bem sucedido quando os grupos são formados por meio da autosseleção, pequenos, homogêneos e adequadamente abertos para gerenciar atividades em grupo.

Huppi e Feder também observaram que os membros do grupo têm um incentivo adicional para pagar o microcrédito caso tenha um interesse comum diferente do crédito, assimilado a outros serviços que aumentam a responsabilidade do grupo de membros.

Esses serviços estão atrelados ao microcrédito orientado através da proliferação de conhecimento de gestão e assistência técnica – o qual melhora a eficiência da gestão dos microempreendedores além de satisfazer genuinamente as necessidades do tomador do crédito.

Desde a criação do conceito do aval solidário em 1986, a metodologia para o microcrédito tem atraído bons resultados devido a sua abordagem potencialmente promissora – sendo comprovada pelo caso de sucesso do Grameen Bank e do Banco Solidarietà.

2.2.1 DINÂMICA DOS GRUPOS DE AVAL SOLIDÁRIO

O aval solidário tem como alvo três principais objetivos. Oferecer serviços financeiros para os microempreendedores individuais que são marginalizados, atrair sinergia financeira e de riscos e proliferar o microcrédito. Nas instituições financeiras tradicionais que possuem o microcrédito em seu portfólio, os

objetivos de atrair demanda de serviços financeiros através dos microempreendedores estão descasados com a viabilidade que a instituição proporciona para estes, pois são normalmente considerados maus pagadores de crédito.

Os valores solicitados são pequenos, porém os custos operacionais por empréstimo são altos. Outra dificuldade é a ausência de garantias ou o não controle financeiro suficiente, o que ocasiona o aumento do risco de crédito para o agente superavitário.

O aval solidário não atingiria seu objetivo caso não fosse proliferado e utilizado por vários grupos solidários que impactam o desenvolvimento econômico e social. As consequências do aumento dos microempreendedores individuais utilizando esse modelo de garantia seriam a diminuição do custo unitário por empréstimo, a diversificação do risco de crédito e providenciaria serviços financeiro para o público que é financeiramente afetado pela não democratização do crédito.

Os três objetivos do aval solidário se tornam possíveis caso ocorra a garantia mútua, gerenciamento eficaz do grupo solidário e aderência do mercado. A garantia mútua tem sido utilizada por ser eficiente e diminuir a inadimplência, mas também por ela aumenta a taxa de reembolso, devido ao mecanismo de responsabilidade solidária.

O custo operacional do microcrédito é o mesmo se o tomador for um grupo ou um indivíduo. No entanto, através da garantia solidária será possível reduzir o risco de crédito e ao mesmo tempo, aumentar o potencialmente o número de tomadores do microcrédito.

Em relação aos objetivos do microcrédito através do aval solidário, podemos mencionar a oferta de crédito e serviços financeiros para um número grande de microempreendedores que são em sua maioria, pessoas com pouco poder aquisitivo. A maior conquista social que o microcrédito juntamente com o aval solidário pode gerar é a inclusão dessa população historicamente marginalizada a oferta de serviços financeiros.

A satisfação e a relação entre cliente e instituição mudam ao verificarmos o aval solidário. Clientes capacitados como microempreendedores e integrantes de um grupo solidário possuem a responsabilidade da triagem de crédito enquanto as instituições reconhecem a responsabilidade em fornecer um serviço confiável a um preço razoável, o que gera uma conexão e valor real para os clientes.

Essas responsabilidades e confiança mutual foram e são essenciais para atrair microempreendedores para o modelo do aval solidário do microcrédito e o mais importante, manter uma grande massa de clientes na base das instituições. A lealdade criada agrega tanto na inadimplência quanto na evasão dos tomadores de crédito.

Com o sistema de aval solidário, Grameen Bank e Banco Solidariado têm contribuído para benefícios sociais transformadores na sociedade. O próprio acordo de confiança entre os microempreendedores acarreta o fortalecimento da confiança comunitária e humanitária, verificando que o próprio grupo solidário passa a ser uma rede de networking, fortalecendo um ecossistema auto sustentável entre os membros do grupo.

Por exemplo, João é um vendedor de cachorro-quente em Osasco e verificou que muitos clientes solicitavam água com gás, um produto não ofertado no seu estabelecimento. Então, João decide atender essa demanda e solicita ao Carlos, vendedor de água com gás e membro do seu grupo de aval solidário, uma cotação para introduzir o produto em sua venda. Desta forma, João virou cliente de Carlos que, por sua vez, aumentou sua receita e diminuiu a chance de se tornar inadimplente dentro do grupo solidário. Por isso, as relações de confiança que emergem através do aval solidário, estabelecem os objetivos sociais básicos de autoajuda.

2.2.2 RESULTADOS DO MODELO DO AVAL SOLIDÁRIO

Desde a criação do conceito do microcrédito, essa metodologia já apresentava resultados iniciais relevantes. O aval solidário tem provado ser dinâmico e responsivo durante os anos aplicados. Sua eficácia foi nitidamente demonstrada no Grameen Bank, conseguindo ofertar o microcrédito para um

público marginalizado pelos bancos tradicionais, alcançando grandes números de clientes e operando de maneira autossustentável.

O modelo de negócio está além de atender serviços sociais, mas também conseguir diminuir os custos operacionais, a inadimplência e aumentar o atendimento, originando dessa forma uma receita consistente, sustentável e eficaz.

2.2.2.1 AVAL SOLIDÁRIO PARA EMPRESAS

Em sua maioria, o grupo do aval solidário está direcionado para o desenvolvimento de microempresas por meio do microcrédito. No entanto, o microcrédito deve ser simultaneamente acompanhado da construção do conhecimento sobre gestão do ramo que o microempreendedor atua.

Desta forma, o microempreendedor poderá usufruir do microcrédito de forma eficiente, direcionando o investimento para os pontos que aumentem a receita. A sinergia entre microcrédito e conhecimento do microempreendedor diminui a taxa de evasão dos membros do aval solidário, construindo a independência do crédito e proporcionando recursos para o crescimento do negócio.

O microcrédito através do aval solidário se torna um recurso essencial para que as instituições exclusivas de microcrédito atinjam viabilidade financeira. Essas instituições trabalham fortemente para a construção do conhecimento sobre gestão afim de tornar o hábito da poupança um outro recurso para a microempresa.

O treinamento, a assistência técnica, o compromisso de inovação e a responsabilidade mútua juntamente com o microcrédito se tornam um custo-benefício para a promoção do aval solidário e o crescimento do microempreendedor e da instituição.

2.2.2.2 PAGAMENTOS DE EMPRÉSTIMO VIÁVEL ATRAVÉS DO AVAL SOLIDÁRIO

O microcrédito através do aval solidário tem evitado problemas frequentemente enfrentados pelas instituições financeiras tradicionais, em

específicos, problemas com empréstimos com fins de capital de giro. Porém, como o aval solidário possui uma metodologia de pagamentos semanais e com grande número de parcelas, os microempreendedores, em sua grande maioria, conseguem facilmente cumprir a responsabilidade do pagamento mesmo que o microcrédito ainda não esteja refletindo na receita.

2.2.2.3 AVAL SOLIDÁRIO COMO METODOLOGIA DE IMPACTO SOCIOECONÔMICO.

As instituições que aplicam o aval solidário estão constantemente lutando para a democratização do microcrédito, focalizando no público marginalizado. Porém, além desse direto impacto socioeconômico, é possível visualizar efeitos indiretos da democratização do acesso ao crédito.

O microcrédito é um recurso que inicialmente tem o objetivo de aumentar a receita da microempresa ou dar melhores condições de trabalho para o microempreendedor. No entanto, após a fase de investimento do microcrédito e o aumento da receita, o microempreendedor tem capacidade de aumentar sua qualidade de vida e das pessoas que estão envolvidas no negócio.

Fato é perceptível no Grameen Bank em Bangladesh, que passou a investir em milhares de escolas primárias, frequentadas por mais de um milhão de jovens. O banco possui em seu portfólio o crédito educacional e habitacional, produtos que puderam ser ofertados somente após o efeito positivo do microcrédito nas microempresas de Bangladesh.

2.2.2.4 AVAL SOLIDÁRIO JUNTAMENTE COM TREINAMENTOS SOBRE GESTÃO EM GRUPO

O microcrédito proliferado através do aval solidário tem se tornado mais efetivo caso seja acompanhado de treinamentos dos microempreendedores. Metodologia que envolve o desenvolvimento pessoal ou do grupo, ocasionando a transferência de conhecimentos e habilidades entre os próprios membros do grupo.

O conhecimento através do treinamento em grupo, além de agregar para o microempreendedor, diminui a probabilidade da inadimplência do microcrédito.

E como se trata de treinamento em grupo, a metodologia possibilita a escalagem e diminuindo o custo operacional sobre o treinamento.

2.2.2.5 AVAL SOLIDÁRIO JUNTAMENTE COM INOVAÇÃO

Metodologia de inovação estão cada vez mais presentes nas instituições de aval solidário, por causa da necessidade da redução do custo operacional e de uma gestão mais escalável o microcrédito em grupo.

Além disso, as inovações têm como objetivo padronizar as operações de microcrédito e a inclusão de serviços financeiros dentro da instituição como a concessão de financiamentos de ativos fixos para as microempresas, poupança e seguro de vida.

Porém, o avanço da inovação escalável está diretamente atrelada ao acesso de internet e tecnologias como telefone celulares e computadores nos países que aplicam o microcrédito, sendo portanto, uma limitação para as instituições que proliferam o microcrédito em países com pouca penetração da internet, como é o caso de Bangladesh – tendo 97 milhões de pessoas sem acesso à internet.

2.2.2.6 LUCRO ATRAVÉS DO AVAL SOLIDÁRIO

O lucro está relacionado basicamente com o custo operacional do microcrédito através do aval solidário. De acordo com pesquisa de Berenbach e Guzmán em 1999, “The solidarity Group Experience Worldwide”, o custo total do microcrédito em grupo está entre 28% a 58% do lucro líquido obtido. Em Bangladesh, por exemplo, esse número representa 28,5%, por exemplo.

Conforme pesquisa realizada por Berenbach e Guzmán, o faturamento bruto das instituições de microcrédito no mundo tem sustentado o custo operacional total. No entanto, os lucros líquidos obtidos por operação são marginais, sendo explicado pela missão das instituições: ofertar microcrédito como um produto economicamente viável para os seus clientes.

2.2.2.7 AVAL SOLIDÁRIO COMO REDUTOR DA INADIMPLENCIA

A taxa de inadimplência do microcrédito através do aval solidário é baixa. De acordo com a pesquisa “The solidarity Group Experience Worldwide”, a chance de não ocorrer o pagamento do microcrédito em grupo é menor do que 2%.

2.3 GRAMEEN BANK, UM EXEMPLO

A complexidade para a obtenção do crédito pelos microempreendedores era a realidade da população de Bangladesh até o Grameen Bank se tornar uma referência, sendo, mais tardar, seu modelo replicado pelo mundo. Muhammad Yunus, professor universitário, idealizou um projeto em sala de aula que consistia em emprestar recurso próprio a moradores de aldeias da região e verificar a inadimplência desse grupo.

Com a alta demanda e baixo inadimplemento, o projeto cresceu e em 1976, Yunus fundou o Grameen, um operador de crédito regularizado. Grameen significa aldeia em bengalim, o idioma oficial de Bangladesh, trazendo em seu nome a importância do público-alvo do microcrédito. Já em 1983, o Grameen se transformou em Grameen Bank, sendo inserido no sistema financeiro e regulado pela autoridade monetária do país.

O banco concede crédito preferencialmente aos mais pobres e em específico a microempreendedoras, ou seja, público feminino que não possuem terras. A garantia utilizada é o sistema de aval solidário e possui condições de pagamentos semanais, múltiplas parcelas e atendimento em agências instaladas próximas as aldeias.

O Grammen Bank, no começo da década de 1990, dependia de doações e subsídios para financiar os empréstimos, o que ocasionava a cobrança de taxa de juros de 20% ao ano, valor este que era inserido em um fundo, a fim de diminuir a dependência futura do banco em relação aos doadores. A partir de 1998, o banco conseguiu autonomia graças ao fundo criado e passou a ceder crédito oriundo unicamente de capital próprio.

Esta mudança oportuna possibilitou o crescimento exponencial da instituição e em dezembro de 2007, o Grameen Bank possuía cerca de 2.500 agências locais, 7,5 milhões de clientes, US\$ 731 milhões desembolsados pelos

clientes e US\$ 430 milhões em depósitos na caderneta de poupança dos clientes.

2.4 CENÁRIO BRASILEIRO

No mercado brasileiro, o microcrédito tem pouca representatividade por possuir alto custo operacional. Este custo advém principalmente da operação com agentes de crédito, operação exigida na legislação do microcrédito (lei 13.636/18 de março de 2018). O agente de crédito é o profissional responsável por orientar o tomador de crédito na escolha do melhor produto dentro da instituição financeira.

O volume e retorno relativamente baixo são outros empecilhos para a não fomentação do produto no Brasil, conforme afirma o coordenador de planejamento do Itaú, Carlos Cartaxo:

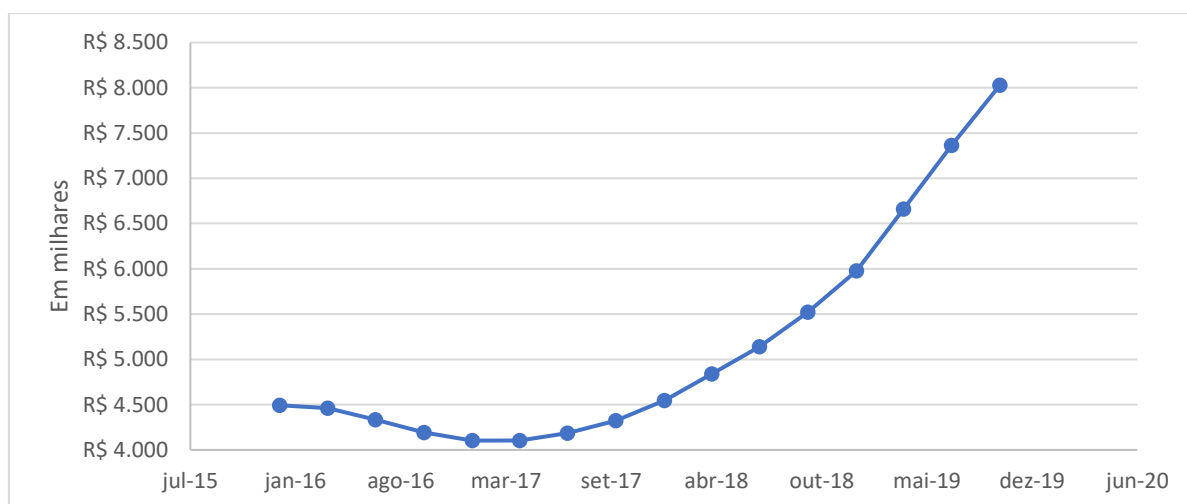
“Os bancos comerciais têm centenas de agentes de crédito, que trabalham como vendedores desse tipo de serviço, e que são responsáveis por 70% do custo do microcrédito. Ou seja, o microcrédito poderia ser mais barato ao empreendedor se o acesso à tecnologia fosse pleno. Apesar de considerar a lei um avanço no setor, o diretor financeiro Associação Brasileira de Entidades Operadoras de Microcrédito e Microfinanças (Abcred), Fábio Márcio, critica o fato de a lei limitar a necessidade de visita do agente de microcrédito ao primeiro contato com o cliente.”

O microcrédito no Brasil originou-se da união da organização não governamental Accion Internacional com empresas e bancos nos municípios de Recife e Salvador e em 1973, foi fundada a união nordestina de assistência a pequenas organizações, popularmente chamada de Programa UNO. A partir de então, o Brasil passou a desenvolver programas para ampliar o conhecimento de micro finanças e fomentar o crescimento do microcrédito, como o Programa SEBRAE de microcrédito e da Caixa Econômica Federal, que possuem vocações para o atendimento das camadas de menor renda e atuação no mercado bancário de varejo (BORGES, 2006).

Mas foi após a Lei Complementar nº 128/2008 que o microcrédito passou a ter maior importância. A lei alterou a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa (Lei Complementar nº 123/2006), criando a figura do Microempreendedor Individual, os MEI, ou seja, empreendedor que possui o faturamento bruto de até R\$81.000,00 por ano.

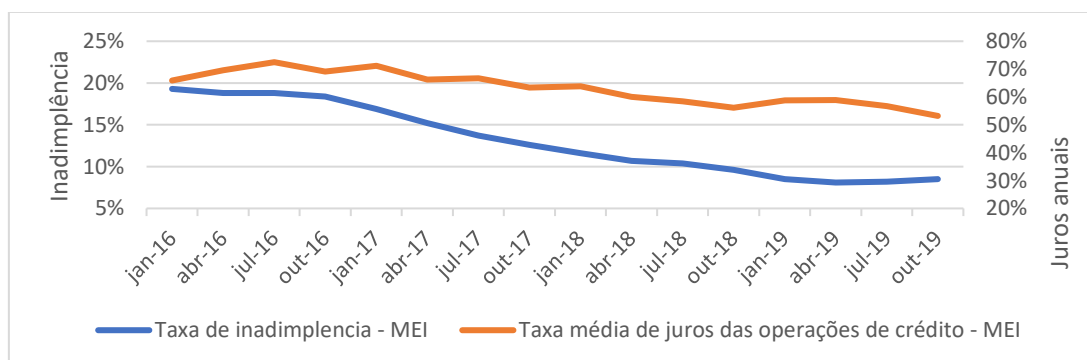
Como consequência, os antigos autônomos sem registros passaram a ter visibilidade, credibilidade e confiança, através da disponibilização de informações para a Receita Federal. Segundo gráfico 2, houve crescimento da liberação de crédito para os MEIs pelas instituições de crédito e/ou bancárias.

Gráfico 2 – Saldo de crédito - MEI



A redução do saldo de crédito entre janeiro de 2016 a setembro de 2017 ocorreu em meio a incerteza da crise político-econômica de 2014 a 2016, durante o governo Dilma, o que gerou o aumento na taxa de juros e consequentemente, o aumento da taxa de inadimplência.

Gráfico 3 – Saldo e Inadimplência - MEI



A taxa de inadimplência do microempreendedor individual é diretamente proporcional a taxa média de juros das operações de crédito e inversamente proporcional ao saldo de crédito no mercado. Isto é, quanto maior for a taxa de inadimplência, maior será a taxa de juros e menor será a procura pelo crédito, conforme afirma dados do banco central coletados de 2016 a 2019.

2.5 ANTI-DEMOCRATIZAÇÃO DO ACESSO AO MICROCRÉDITO

O microcrédito é cada dia mais discutido no presente século, em especial os seus impactos socioeconômicos. Países com maiores índices de desigualdade como o Brasil são os que mais podem se beneficiar com a implementação em larga escala do produto. Entretanto existem três impedidores que faz o microempreendedor individual relutar a busca pelo crédito - os altos juros, garantias exigidas e a concentração dos ofertantes de crédito.

Conforme dados do Banco Central de 2015, o microcrédito representa 0,2% do volume e 0,4% das operações do Sistema Financeiro Nacional (SFN). As instituições financeiras que concedem microcrédito estão agrupadas em quatro segmentos - Agência de Fomento, Bancos, Cooperativas de Crédito e Sociedade de Crédito ao microempreendedor e a empresa de pequeno porte. Com relação a concentração de ofertantes, mais de 80% do valor da carteira é concedido por três bancos públicos, isto é, 0,16% está sob o controle de bancos tradicionais que não possuem como prioridade o microcrédito no Brasil, tornando o acesso ao microcrédito restrito.

A burocratização é outro motivo da baixa demanda do microcrédito. Como ocorre em outros produtos financeiros de bancos tradicionais, há questionários que analisam o microempreendedor quantitativamente. Conforme pesquisa do Perfil do MEI do Sebrae, os MEIs não possuem informações quantitativas suficientes para aprovação do produto, impossibilitando a solicitação do microcrédito, mas caso consigam passar por essa fase, grande parte não é aprovada. Uma outra alternativa praticada no exterior, como em Bangladesh, é a análise qualitativa do microempreendedor, afim de descobrir quem é o solicitante do microcrédito e qual é o negócio, com perguntas direcionadas. (YUNUS, 2003).

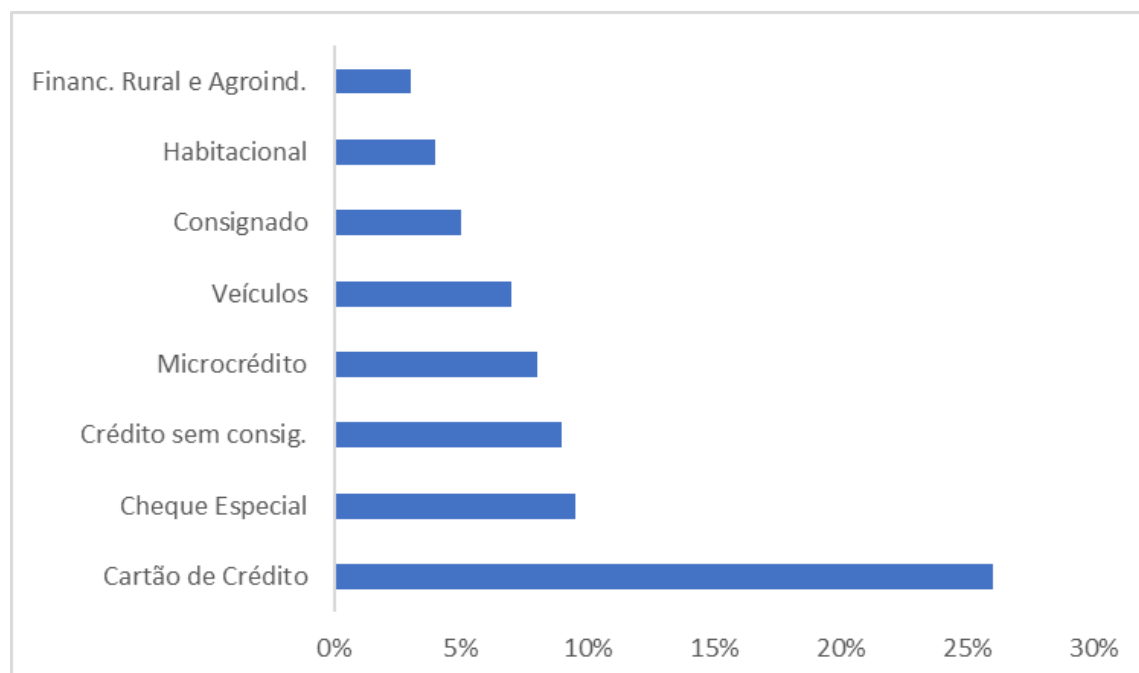
Outra desvantagem do microcrédito é o tradeoff do custo de funding, pois o CoF⁶ que o banco tem para emprestar ao microempreendedor é semelhante do que o valor para conceder a empresas mais estruturadas. Ao apresentar o mesmo custo de captação, os bancos acabam dando preferência a instituições ou pessoas físicas com histórico de pagamentos e ratings consistentes, gerando a falta de oferta de microcrédito no mercado brasileiro.

Logo, o produto fica nas margens dos bancos tradicionais e do sistema de crédito mesmo apresentando diversos pontos favoráveis como a grande demanda, a baixa inadimplência em comparação com o mercado e o viés social que agrega valor à sociedade e economia local.

2.6 INADIMPLÊNCIA DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

O risco de inadimplência, isso é, o risco de o agente deficitário não honrar com o compromisso perante o agente superavitário, é um dos principais motivos para a não democratização do acesso ao crédito no Brasil. Mas dados de 2013 do Banco Central mostraram que a taxa de inadimplência do microcrédito é inferior a outros produtos mais ofertados no mercado.

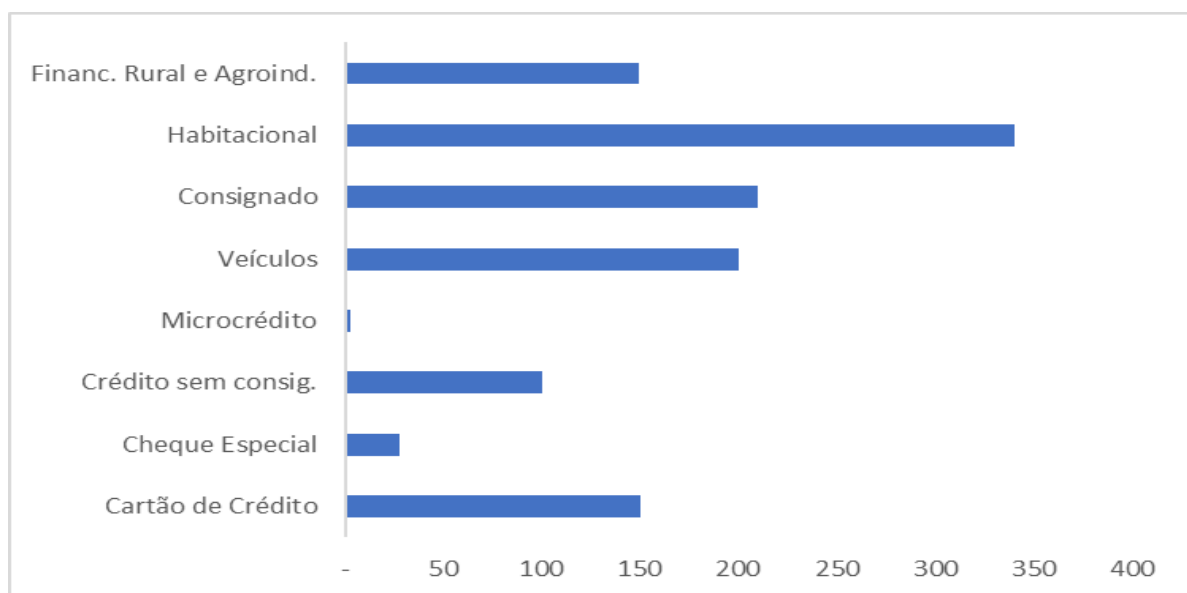
Gráfico 4 – Taxa de inadimplência por segmento de crédito



⁶ Cost of funding = Custo de captar o recurso no mercado.

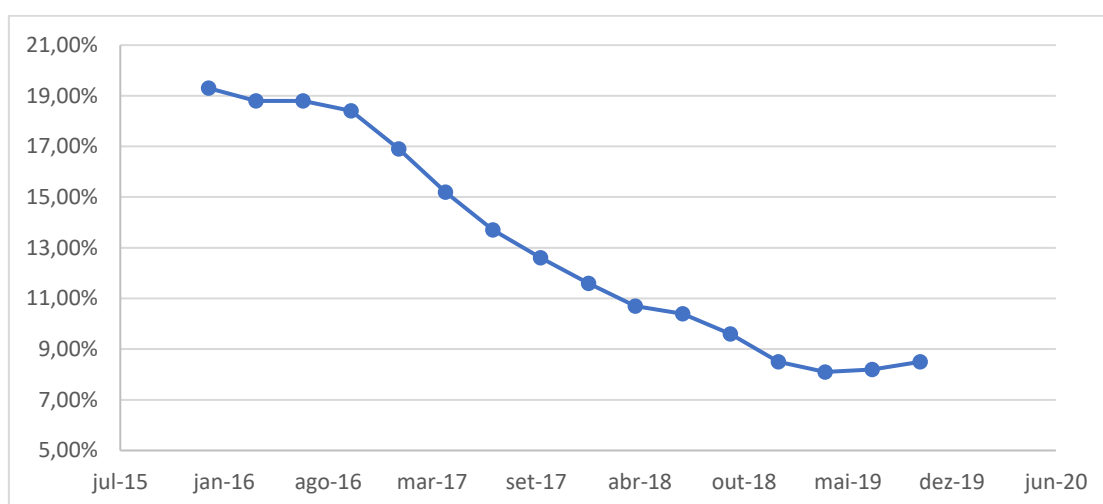
Já com relação ao volume cedido, o microcrédito possui o menor volume de crédito do mercado, sendo que em 2013, cerca de 3.097.970 operações totalizando 5 bilhões de reais⁷.

Gráfico 5 – Gráfico de volume cedido por segmento de crédito



A taxa de inadimplência de microempreendedor individual está em queda e as principais explicações são o aquecimento da economia brasileira e a diminuição dos juros sobre as operações.

Gráfico 6 – Taxa de inadimplência – MEI



⁷ Fonte dos dados: BCB (SCR para o microcrédito e, para as demais modalidades, as Notas econômico-financeiras para a imprensa – Política Monetária e Operações de Crédito do SFN –, publicadas no sítio eletrônico do BCB).

Abaixo serão apresentados sete gráficos relativos à taxa de inadimplência por renda e pelo período de janeiro de 2016 a outubro de 2019. É possível realizar duas análises: a primeira - excluindo o grupo sem rendimento. É possível afirmar que, quanto maior for o salário do MEI, menor será a taxa de inadimplência do microcrédito. Já a segunda análise – considerando os grupos até 5 salários-mínimo, os tomadores de crédito sem rendimentos possuem a menor taxa de inadimplência nos últimos quatro períodos analisados.

Gráfico 7 – Taxa de inadimplência do MEI – Sem rendimento

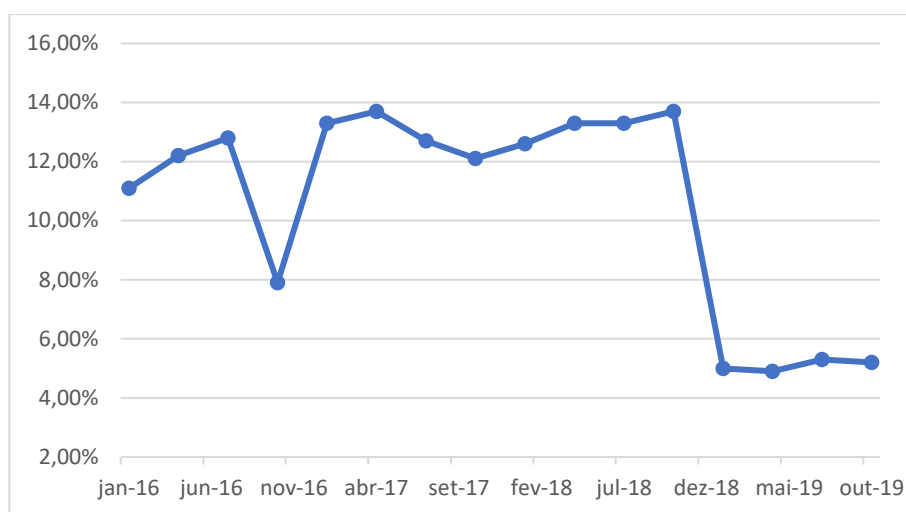


Gráfico 8 – Taxa de inadimplência do MEI – Até 1 s.m

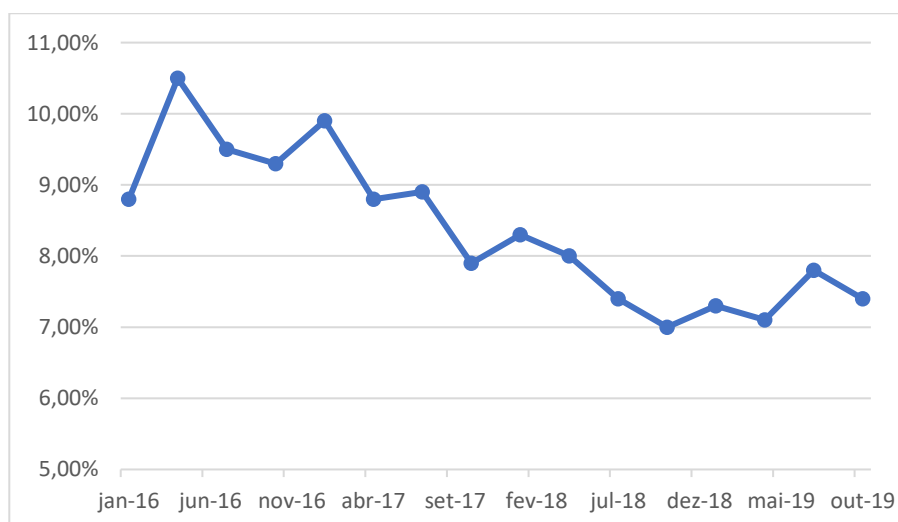


Gráfico 9 – Taxa de inadimplência do MEI – Mais de 1 a 2 s.m

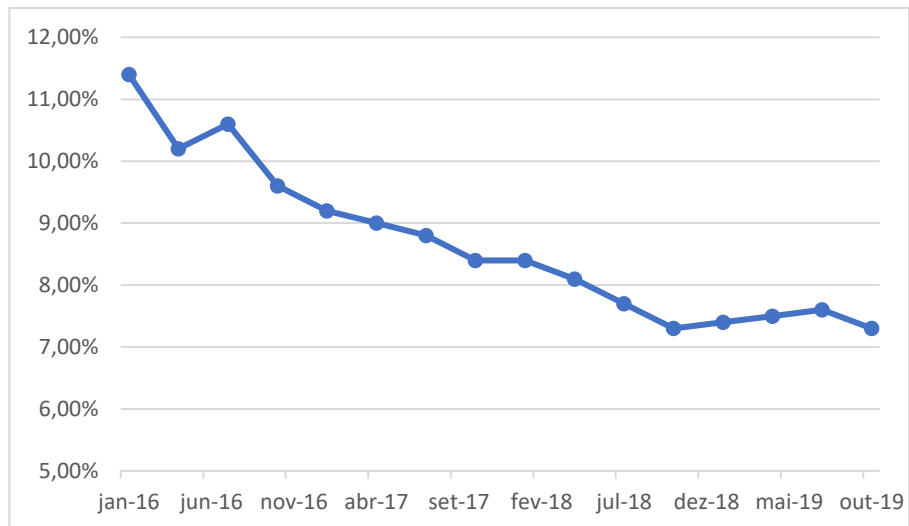


Gráfico 10 – Taxa de inadimplência do MEI – Mais de 3 a 5 s.m

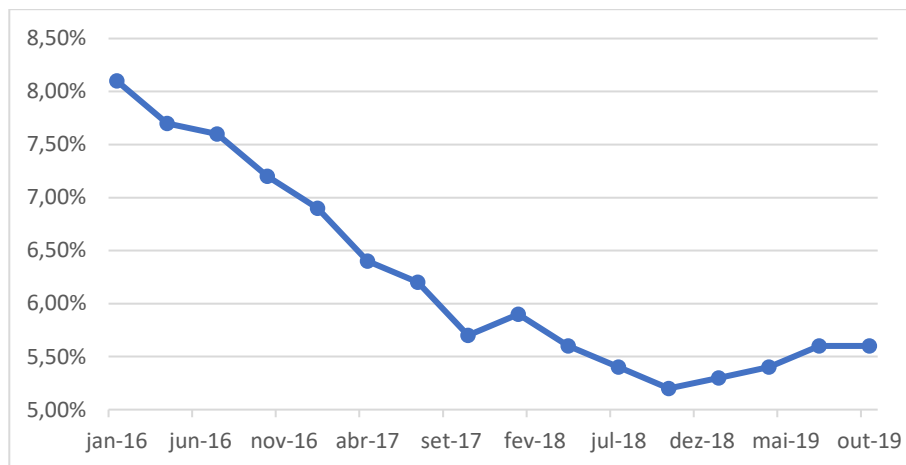


Gráfico 11 – Taxa de inadimplência do MEI – Mais de 5 a 10 s.m

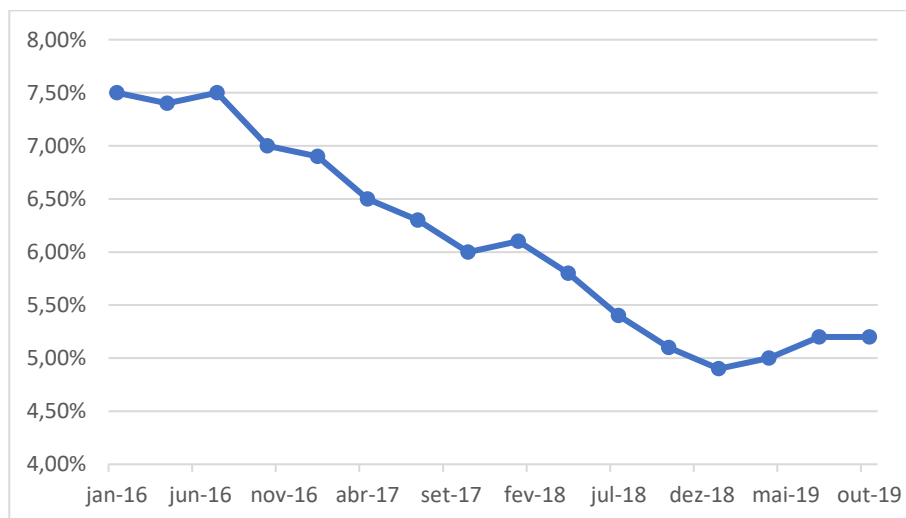


Gráfico 12 – Taxa de inadimplência do MEI – Mais de 10 a 20 s.m

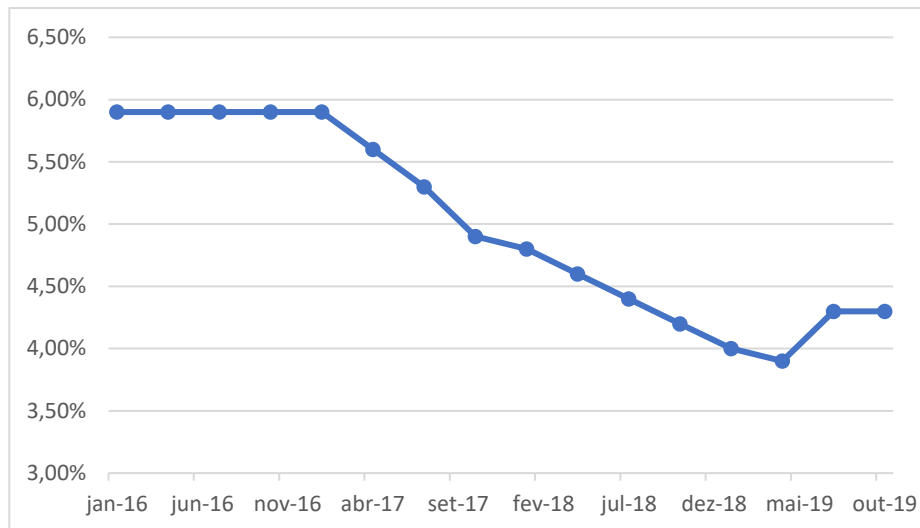
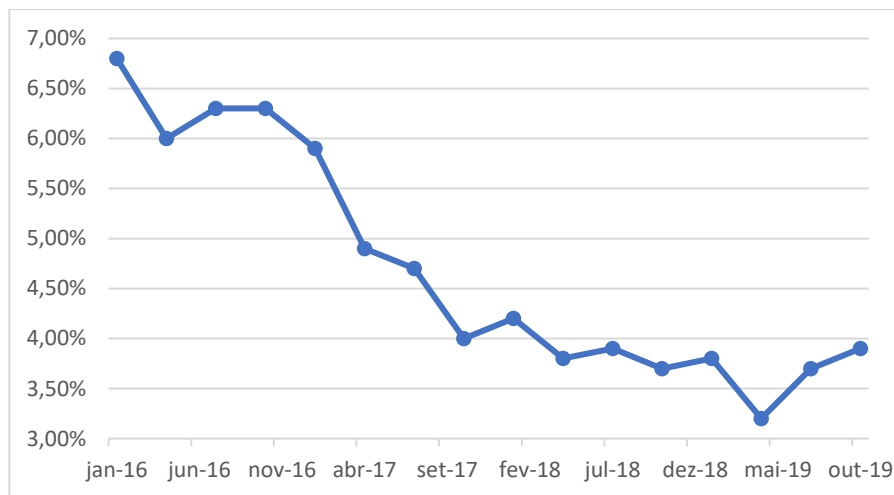


Gráfico 13 – Taxa de inadimplência do MEI – Acima 20 s.m



A comprovação de renda é uma variável importante para a concessão do microcrédito, responsável inclusive para verificar a capacidade de pagamento das parcelas. Como demonstra os dados do Banco Central e o professor Muhammad Yunus em 2003, quanto menor for a representatividade da parcela perante a receita, menor será a taxa de inadimplência. Por essa razão, o fluxo de pagamentos do Grameen Bank é realizado semanalmente e com diversas parcelas (YUNUS,2003).

O micro empreendedor individual muitas vezes não consegue comprovar a renda do negócio devido à falta de controle financeiro e por misturar as contas pessoais com as do empreendimento. Este é um dos motivos pelos quais muitos MEIs não conseguem crédito no mercado tradicional brasileiro. Conforme

demonstra dados do SEBRAE, 70% dos MEIS têm ou já possuíram dificuldades para acessar o crédito. Com relação a alavancagem, 77% dos MEIs anseiam crescer o negócio, mas têm a falta de recursos como impedor.⁸

Desde as primeiras pesquisas com os MEI, é possível verificar que poucos buscam empréstimo em banco e quando o fazem, os resultados não costumam ser animadores, impossibilitando o crescimento desse setor da economia. Segundo resultados da pesquisa, 84% dos MEI não tentam empréstimo como pessoa jurídica e apenas 9% dos empreendedores efetivamente conseguiram empréstimo.

Desta forma, a agiotagem⁹, muitas vezes, se torna a única alternativa de crédito para o empreendimento do microempreendedor. As pessoas que buscam agiotas geralmente não possuem limites de crédito em bancos ou são “desbancarizadas”¹⁰, perfil similar ao microempreendedor. O trecho abaixo de Yunus, salienta a exploração que os microempreendedores sofrem:

“[...] foi o Dr. Muhammad Yunus — economista de Bangladesh, quem sistematizou a estratégia do microcrédito como ferramenta de superação da pobreza, ao possibilitar a criação de um sistema bancário viável e auto-sustentável, estendendo os serviços de crédito aos mais pobres e eliminando a exploração destes pelos agiotas [...]” (AQUINO,2007, pg 41.)

2.7 CONTRIBUIÇÃO DO MEI PARA O ESTADO

A formalização do MEI permitiu ao Estado, através da contribuição, mensurar sua representatividade na receita do Governo. Ao se registrar como MEI, o microempreendedor individual gera uma guia de pagamento chamado DAS no valor de R\$52,25, sendo acrescido R\$1,00 caso exerça trabalho de comércio ou indústria e R\$5,00 no caso de prestação de serviço.

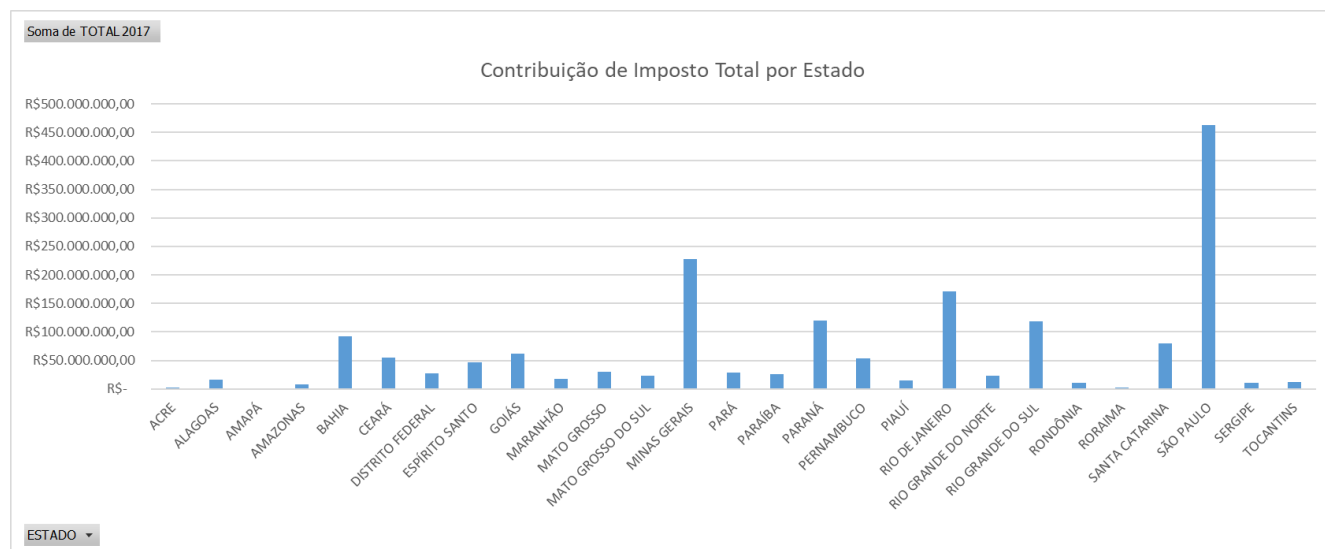
⁸ Perfil do Microempreendedor Individual, Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae Unidade de Gestão Estratégica, 2015.

⁹ é o ato de emprestar dinheiro fora do mercado de crédito, normalmente com valores menores, parecidos com o microcrédito, porém com taxas abusivas, muito acima do permitido e sem autorização ou submissão à regulação.

¹⁰ Pessoa que não possui conta em banco.

Ademais, como qualquer empresa, o microempreendedor individual possui a obrigatoriedade do pagamento dos tributos ICMS, ISS, INSS, impostos que contribuem significativamente para os cofres do governo, totalizando cerca de R\$ 1,745 bilhão no total. Repartindo o valor, ICMS representa R\$ 22 milhões, ISS R\$ 109 milhões e INSS R\$ 1,616 bilhão. Abaixo é possível verificar a arrecadação por estado no ano de 2017.

Gráfico 14 – Contribuição de Imposto Total por Estado



Porém, essa arrecadação poderia ser superior caso os trabalhadores informais se tornassem microempreendedores individuais. Atualmente, segundo o IBGE em 2019, o Brasil possui cerca de 24,2 milhões de trabalhadores informais, ou seja, o governo tem possibilidade de ampliar sua arrecadação perante os MEIs. A formalização desses trabalhadores é muito favorável para Estado, mas acaba não sendo atrativo para a pessoa física, uma vez que sair da condição de trabalhador informal não trará o benefício do sonhado acesso ao crédito para alavancar o negócio.

3. PERFIL DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

A transformação do empreendedor para a figura do microempreendedor individual é realizada por inúmeros motivos dentre eles o desejo ou necessidade de formalizar o empreendimento informal, que podia estar anteriormente enquadrado como trabalhador por conta própria¹¹. Alguns dos benefícios gerados são acesso ao INSS, facilidade de realizar a venda e compra de fornecedores e emissão de nota fiscal.

No Brasil em outubro de 2015, os trabalhadores por conta própria representavam uma fatia significativa da população, chegando a 22,5 milhões. Já os MEIs representavam cerca de 5,5 milhões no mesmo período. Analisando esses números, é notório o grande espaço para o crescimento do MEI no Brasil.

As regiões que possuem maior concentração de MEIs são a região Sudeste (51%), seguida do Nordeste (19,7%), Sul (14,9%), Centro-Oeste (8,9%) e Norte (5,6%). Além disso, grande parte localiza-se na zona urbana – grandes capitais e regiões metropolitanas.

As atividades geridas por microempreendedor são diversas, se destacando os cabeleireiros e vendedores de vestuários e acessórios. O endereço comercial dos MEIs varia bastante, podendo ser em estabelecimentos comerciais, casa própria, empresa do cliente, ruas, feiras e shoppings popular. Mas é notório que grande parcela (40%) residem no mesmo local que trabalham.

A principal ocupação antes de se registrar como microempreendedor individual era empregado com carteira (CLT), representando 51% do total da amostra. Grande parte investiram o dinheiro do fundo de garantia para abrir seu negócio e o principal motivo para iniciar a vida empreendedora foi a necessidade de uma fonte de renda (33%) ou buscavam sua independência (32%).

A família do microempreendedor é composta em média por 3,3 pessoas possuindo uma renda média de R\$ 4.400,00 por mês. Logo, com o trabalho desse MEI é possível conceder mais de um salário-mínimo per capita em média.

¹¹ O trabalhador por conta própria é a pessoa que trabalha explorando seu próprio empreendimento, sozinha ou com sócio, sem ter empregado e contando, ou não, com a ajuda de trabalhador familiar auxiliar.

A formação financeira do microempreendedor é deficitária. Cerca de 77% não fez sequer um curso ou treinamento na área de administração, impossibilitando inclusive o controle contábil do seu negócio. Ainda no âmbito administrativo, 70% afirmam que não sabem qual é o valor médio residual do caixa do mês anterior para iniciar o mês subsequente, ou afirmam que não possuem caixa disponível para o mês seguinte. Além disso, cerca de 50% gerenciam as despesas e receitas em cadernos, 33% não possuem controle algum e 21% realizam controle em computador.

O acesso ao crédito pelo MEI é muito limitado. Como já explicado, esse baixo acesso não ocorre pelo risco da operação, pois a taxa de inadimplência média do MEI (8,5%). Ocorre principalmente pelo alto custo operacional que as instituições arcam para validar os dados do microempreendedor individual junto aos agentes de crédito. Apenas 7% afirmam ter conseguido crédito para o seu negócio.

Por fim, o microcrédito não é apenas uma oportunidade para o crescimento do microempreendedor, mas uma fonte de impactos socioeconômicos, concedendo melhores condições de saúde, habitação, alimentação e educação.

4. RESULTADOS OBTIDOS

De acordo com a pesquisa realizada, não existe democratização do crédito no cenário brasileiro, principalmente para a maior parcela empreendedora brasileira, os microempreendedores individuais. Um dos motivos é a exigência da garantia em espécie pelos bancos com o objetivo de evitar a exposição ao risco de inadimplência. Em contraponto, a persona desse nicho de crédito não possui garantias reais em seu nome, inviabilizando a efetivação do empréstimo.

Outra questão que dificulta o acesso são os custos envolvidos na operação. Os bancos, com o intuito de mitigar o risco de inadimplemento, cobra taxas de juros elevadas dos MEI e, devido a legislação vigente a partir de 2018, o banco também deve incluir o custo operacional do agente de crédito. Porém, o microempreendedor é um bom pagador e não deveria arcar com taxas tão altas. A taxa de inadimplência dos MEIs é de 8,5% e esse número pode se tornar cada vez menor através da metodologia do aval solidário.

O aval solidário como plano de negócio possibilita que instituições de crédito alcancem economias de escala, reduzindo seus custos de transação por unidade. Ele também contribui para a análise da capacidade de crédito dos microempreendedores organicamente e para a mensuração da probabilidade da inadimplência do grupo solidário por meio da fiscalização intragrupo.

Além disso, foi observado que a inadimplência pode ser reduzida através do microcrédito orientado. A orientação é com relação a educação financeira, conhecimentos de gestão e assistência técnica, incentivando o microempreendedor a desenvolver o negócio.

Ao reduzir os custos de transação e o risco de inadimplência, combinado com a orientação dos microempreendedores, os serviços financeiros de microcrédito podem ser fornecidos a microempreendedores que anteriormente não teriam acesso ao crédito. Desta forma, ao se tornar membro do grupo do aval solidário, o participante passa a ter acesso ao crédito e obter melhores condições do que como tomador individual.

O impacto da democratização do acesso ao crédito, incentivaria a formalização dos autônomos e trabalhadores informais, o que constitui atualmente cerca de 24,2 milhões de pessoas no território brasileiro. Por consequência, aumento da arrecadação do estado, geração de emprego e contribuição no produto interno bruto brasileiro. A democratização possibilitaria também o aumento da qualidade de vida dos microempreendedores individuais e do ecossistema que este está inserido, contribuindo também no acesso à educação, esporte, saúde e bem estar-social.

CONCLUSÃO

Neste trabalho foi analisado os motivos da não democratização do crédito para os microempreendedores individuais brasileiros e a importância deles para o Brasil. Os microempreendedores são uma importante fonte de geração de empregos, contribuindo significativamente no Produto Interno Bruto e desenvolvendo áreas como da saúde, educação, esporte e bem-estar nas regiões que atuam.

Porém, a não democratização do crédito ainda ocorre devido ao elevado custo operacional, a ausência de garantias em espécie e falta de comprovação de renda do microempreendedor, além da burocratização dos bancos tradicionais e do direcionamento errôneo do microcrédito.

No entanto, o microcrédito pode ser um meio de transformar economias e sociedades se bem direcionado. O modelo aplicado em Bangladesh através do Grameen Bank e na Bolívia com o Banco Solidariedade alcançaram diversos microempreendedores e possuem eficácia graças ao correto direcionamento, o aval solidário como garantia e os pagamentos semanais. Outro aspecto que foi essencial para o sucesso dos bancos acima citados foi a criação de um laço de parceria e conectividade, analisando o empreendedor qualitativamente.

Com essas alterações na forma de análise do banco junto ao cliente, a transformação do microcrédito possibilitará o aumento do volume operado, a diminuição do custo operacional, tendo como consequência, a diminuindo na taxa de inadimplência e juros e aumento na margem de lucro dos bancos. E por fim, impactando socialmente e economicamente todos os membros envolvidos na sociedade.

Concluo, portanto, que a democratização do acesso ao crédito é possível e viável para que ocorra a transformação e o crescimento da maior parte dos empreendedores brasileiros, o microempreendedor individual, e todo o ecossistema que o contorna.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Adams, D.W. and Fitchett, D.A. (Eds) (1990), *Informal Finance in Low-income Countries*, Westview Press, Boulder, CO.

Adams, D.W. and Ladman, J.R. (1979), "Lending to rural poor through informal groups: a promising financial market innovation?", *Savings and Development*, Vol. III No. 2.

AQUINO, GUILHERME (2007) "CAPACITAÇÃO GERENCIAL NO MICROCRÉDITO PRODUTIVO: EXPERIÊNCIAS DO PROGRAMA MICROCRÉDITO DE SANTA CATARINA"

Banco Central do Brasil. *Panorama do Microcrédito*. Brasília: X, 2015.

BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS. BASEL COMMITTEE ON BANKING SUPERVISION. *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework*. Suíça, novembro de 2005.

BCB (SCR para o microcrédito e, para as demais modalidades, as Notas econômico-financeiras para a imprensa – Política Monetária e Operações de Crédito do SFN, publicadas no sítio eletrônico do BCB)

BERCHIELLI, Francisco O. *Economia Monetária*. São Paulo: Saraiva, 2000.

BORBA, Paulo da Rocha Ferreira. *Relação entre Desempenho Financeiro e*

BORGES, Graças. *O caso UNO: a importância da sustentabilidade*. 5º Seminário Banco Central sobre Microfinanças Recife: Banco Central do Brasil, 2006.

Desempenho Social de Instituições de Microfinanças na América Latina. 2012.

Hassan, M. Kabir and Renteria-Guerrero, Luis. (1997) "The Experience of the Grameen Bank of Bangladesh in Community Development"

Mahabub-UI-Islam, M., Wahid, A.N.M. and Khan, Z.H. (1993), "The Grameen Bank: peer monitoring in a dual credit market", in Wahid, A.N.M. (Ed.), *The Grameen Bank, Poverty Relief in Bangladesh*, Westview Press, Boulder, CO.

PARENTE, Silvana. Microfinanças: saiba o que é um banco do povo. Brasília, DF: AED, 2002.

ROCHEL, Sérgio. Microcrédito no Brasil: desenvolvimento e dimensionamento e características operacionais. [S.l.]: Mastercred GeminiSistemas.

SANTIAGO, Eduardo Girão. (2002) “MICROCRÉDITO, EMANCIPAÇÃO EMPREENDEDORA E COMBATE À POBREZA: CONTROVÉRSIAS E OUTROS CAMINHOS”

SEBRAE (2015), “Perfil do Microempreendedor Individual 2014”

SEBRAE (2016), “Perfil do Microempreendedor Individual 2015”

SEBRAE (2017), “Perfil do Microempreendedor Individual 2016”

SEBRAE (2018), “Perfil do Microempreendedor Individual 2017”

SEBRAE (2019), “Perfil do Microempreendedor Individual 2018”

SEBRAE/GEPEP (1997) Sondagem Balcão - A Voz e A Vez dos Pequenos Empresários: Financiamento e Preços, vol 6, nº 5, Agosto 1997

Schumpeter, Joseph A. (1939). *Business Cycles – a Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capital Process*. New York, Toronto and London. McGraw-Hill Book Company, 1939.

SILVA, Roberto Vilela De Moura. Disseminação de Programas de Microcrédito: o caso da Região Metropolitana de São Paulo. 2007.

STIGLITZ, J. E. E WEISS, A. (1981) Credit Rationing in Markets with Imperfect Information in *The American Economic Review*, vol 71, nº 3

VERA, Miguel (2005) Probeza, desigualdade y movilidad social en Bolivia,

YUNUS, Muhammad. What is microcredit. Grameen: Banking for the Poor, 2003.

YUNUS, M. Grameenbank at a glance.

ZOUAIN, Deborah M.; BARONE, Marcelo F. (Coord.). Excertos sobre política

pública de acesso ao crédito como ferramenta de combate à pobreza e
inclusão social: o microcrédito na era FHC

Sites:

<https://www3.bcb.gov.br/sgspub/consultarvalores/consultarValoresSeries.do?method=consultarGraficoPorId&hdOidSeriesSelecionadas=26840>